



第45届广州(锦汉)家居用品及礼品展览会 THE 45th JINHAN FAIR FOR HOME & GIFTS

Online 2022.04.11-29

展后报告 POST SHOW REPORT







展会概况

第45届广州(锦汉)家居用品及礼品展览会(JINHAN FAIR)于2022年4月11-29日在云端成功举办,本届线上展会汇聚多方优势资源,全面助力企业云拓客、云破局,再创对接会数量、采购商数量、买家来源地"新三高"。700家家居礼品及工艺品中国制造商在线展示当季潮流产品;超30,000专业买家登录,线上展会平台访问人次超20万;逾150场采购对接会成功精准匹配,为供求双方打造全球化的一站式贸易平台,缔造无限商机。在疫情防控、电子商务普及的背景下,线上展会是企业秀新品、寻商机、拓市场的最佳平台。未来,为助力家居礼品行业数字化、常态化转型升级,JINHAN FAIR将倾力打造线上线下一体化的双线发展创新模式,赋能行业聚势行远。







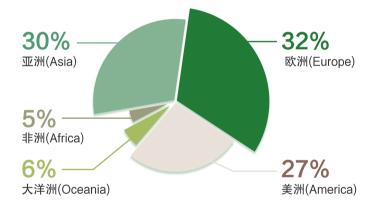


买家数据总览

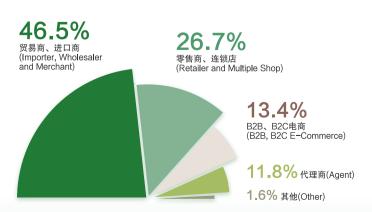
▋前十参与买家的国家和地区



买家地域分布



买家性质构成



部分大买家名单

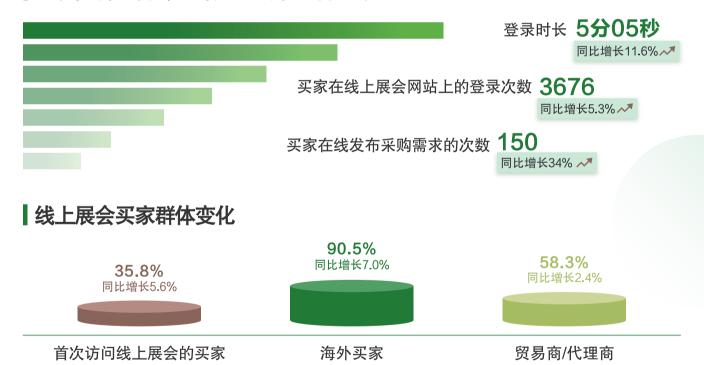


买家线上交互频率增加 线上展会渐受买家青睐

疫下买家采购行为的改变



J 买家在线上展会上的交互频率逐届上涨



■ 买家对于线上线下融合展会的看法

65.8%

线上线下融合是未来采购趋势 尝试多浏览线上平台

69.2%

线上展会的采购模式非常便捷 并变得越来越重要

^{*}资料来源:《第45届JINHAN FAIR买家行为调研》问卷调查

线上采购对接会精准高效大受买家认可 VR、视频等技术应用提升买家选品体验

来自53个国家及地区的80位买家在本届JINHAN FAIR成功举办了超150场线上采购对接会,与展商建立了精准高效的联结,线上采购对接会越来越受买家欢迎。另外值得提出的是有独立网站、VR技术的企业吸引了更多买家点击关注浏览。

工家的选品方式偏好

76.3% 通过浏览JINHAN FAIR线上平台选品

43.7% 通过线上采购对接会选品

35.8%

通过企业网站VR、视频等

【买家选品注重的三大因素





Mirrors & More 德国进口商

Michael Schmitt 采购负责人

十几年来锦汉家居礼品展一直是公司最重要的采购平台之一,这次通过JINHAN FAIR线上展会已成功对接了10余家供应商,且供应商的精准度及质量相比往届要高,相信线上采购对接会这种模式将会成为疫情下越来越重要的采购方式。

Apac Group Limited 英国进口商

Simon Carpenter 采购经理

作为JINHAN FAIR的老买家,我们在疫情期间也一直关注着JINHAN FAIR线上展。今年4月,公司首次尝试了线上采购对接会,通过"面对面"的视频交流,我们对供应商的资质、产品材质和认证等有了更深入的了解,在方便公司选品的同时,更是减少了沟通成本。未来,我们希望能够通过JINHAN FAIR接洽到更多合适的供应商,期待大家尽快相聚!













云端意识逐渐觉醒 在线营销成展商拓客新模式

疫情推动数字化技术快速发展,越来越多参展企业选择通过云端贸易来开拓海外市场。在本届 JINHAN FAIR上,安徽信达、鲤辉等参展企业加大成本投入,安排专人专职跟进买家需求线索,不断实 践探索线上贸易之路。不少参展商表示,未来线上贸易将成为一种拓客营销新模式。



展品收藏量 22.108件



激约量

1796次



订单量

300w+

参展商加大对线上广告及数字技术的投入力度

线上广告的投入

27.6% ▲ 3.8% 同比增长

数字技术的投入

34.2% ★ 5.7% 同比增长

●参展商参与线上展会的积极性提高

在网站上传新品 同比增长 81.5% 8.4%

参加线上展会

78.9%

5.3%

6.7%

参加线上采购对接会

32.6%

同比增长



83.6%

愿意通过线上展会模式来认识新客户

■线上展会渐成参展商未来拓客的重要选择之一

68.1%

看好未来线上线下融合展会的新模式

44.3%

对线上展会持观望态度



闽侯闽兴编织品有限公司 魏碧霞 海外业务经理

本届JINHAN FAIR我们主动了解和报名参加了线上采购对接会,在深入体验对接会全过程后,我觉得这种形式挺不错的,可 以更加精准接触到海外客户,目前我们已经与一些有潜力客户初步对接上了,这是一个很大的收获!



宝艺礼品(泉州)有限公司 李炜盛 总经理

这次展会公司做了很多改变,除专门针对JINHAN FAIR吸纳一些有经验的人才进行专业运营之外,我们也在尝试革新传统的 线下业务,逐步适应线上展会这种新模式。











家居电商发展蓬勃 线上宣传渠道优势凸显

疫情促进全球电商市场的蓬勃发展,许多传统企业开始积极拓展电子商务业务。在本届 JINHAN FAIR上, Sea Winds Trading、Buar Artesanos等买家因新增电商业务而扩大采购需 求, Wendy Imports等买家表示将考虑在Amazon、Wayfair、eBay等电商平台开店。

近六成买家拓展电子商务业务



▶海外社媒平台成买家采购"新推手"

本届JINHAN FAIR线上展会中,34.3%的买家通过Facebook、LinkedIn、YouTube等海外社交媒体渠道进入线上展会平台获取新品。在后续的调查中,不少买家表示更愿意通过社交媒体平台了解行业趋势、挖掘产品。



